

证券代码：300100

证券简称：双林股份

宁波双林汽车部件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	开源证券 邓健全、王彬宇、肖碧海、支露静
时间	2021年8月26日 20:30-21:30
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事、财务总监兼董事会秘书：朱黎明先生； 公司投资及公共关系负责人：钱雪明先生； 公司证券部相关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、简单介绍双林股份的出席人员、公司简介及公司半年度业绩基本情况。</p> <p>二、公司业务及经营情况交流</p> <p>1、请介绍公司对于新能源电驱动业务的战略定位和未来规划。</p> <p>答：公司致力于成为国内中小功率新能源汽车动力总成的领导者。未来公司计划以成熟的研发技术逐步提高市场占有率。</p> <p>今年公司根据目前承接的新业务情况，正逐步提高产能，预计在今年年底产能达到50万台。后续公司会依据客户订单情况及市场反馈，对产能及时作出调整。</p> <p>2、请介绍中低压电驱动产品目前市场上的竞争情况及公司</p>

在此产品上的竞争优势。

答：公司的新能源电驱动业务有高度的集成能力，产品质量可靠，成本技术都属于领先地位，公司将提升综合竞争力以满足不同客户的差异化需求，并从细分市场发展，抓住市场机遇。2021年6月，公司电驱动中标长安、奇瑞、宝能等新能源汽车项目。其中，奇瑞项目预计2021年9月开始逐步量产；2021年10月，双林股份与五菱新开发的新一代电驱动平台GSEV开始量产。至2022年上半年上述项目均将实现量产，预计当年新增销售额1.5亿以上。

3、目前公司轮毂轴承已拥有年产1600万套轮毂轴承及单元的生产能力，请介绍公司产能利用率、销量等。

答：公司轮毂轴承产品国内排名领先，市场占有率较高，2021年上半年度轮毂轴承营业收入8.09亿元，目前产能利用率处于饱和状态。同时轮毂轴承产品因其技术含量较高，进入客户的供应商体系后可替代性较小。

4、请问境外投资的新火炬科技（泰国）公司高端轮毂轴承生产线是否受海外疫情影响，其目前盈利状况如何？

答：当前泰国新火炬公司生产线可实现正常运行，已完成18000套轮毂轴承的生产。但受海外疫情影响，客户验厂审核工作延迟，产品发运随之推迟，尚未形成销售收入。

5、公司披露2021年计划新建3条高端售后轮毂轴承生产线，请介绍目前的进展。

答：新火炬新建3条高端售后轮毂轴承生产线的工作，正按计划进行，目前厂房整修已经完成，部分设备开始进驻调试生产，预计10月完成新购设备的验收，生产线预计在11月投入试运行。

6、公司子公司杭州湾双林，2021年上半年处于亏损状态，亏损原因是什么，计划何时扭亏？

答：杭州湾双林设立时主要为承接吉利、大众杭州湾工厂的业务，主营精密注塑和冲压件产品，其上半年度亏损金额不大。

2020年起，公司为优化产业结构摒弃了盈利能力较弱的项目，同时公司已转移部分优质项目到杭州湾双林，随着产品结构的调整及客户的调整，杭州湾双林业绩后续会逐步好转。

7、请介绍下公司子公司双林投资的经营情况，计划何时扭亏？

答：双林投资主营变速箱业务，双林投资的6AT变速箱产品原主要配套吉利博越车型。后续随着国六标准的实施，吉利汽车决定将吉利博越车型的变速箱更换为自主生产的7DCT产品，公司在完成吉利汽车2020年的EOP（停止量产）订单后，暂时没有与吉利汽车的新项目合作。

2021年，公司已与江淮等客户展开合作，多个项目将于今年下半年正式量产；同时公司已与江淮皮卡签订合作备忘录，双方就某款皮卡车进行合作，目前双方正在开展项目工作，预计2022年量产。但因新项目开发及新车型的上市周期较长，新项目补充前期销量尚需一定时间。

8、请介绍公司变速器制造能力目前达到什么水平，是否掌握一定的技术壁垒？

答：在传统燃油车系统，变速箱是技术要求最高的汽车零部件之一，公司收购变速箱产业后，轴齿、电器控制及液压设计的研发均自主进行。在AT变速箱领域，公司的技术在国内市场上属于领先地位。

9、汽车内外饰零部件领域，上海大众、长安、五菱为公司主要客户，请问公司目前市场占有率的水平及未来有无扩产计划？

答：公司就汽车内外饰零部件业务目前并无扩产计划，该业务营业收入和利润都处于稳定状态，产销平衡。合作客户主要包括佛吉亚、联合电子、博泽、奥托立夫、马勒、天合、李尔、博格华纳、安道拓、麦格纳、法雷奥等全球知名零部件一级配套供应商和上汽通用五菱、大众、长安、福特等主流整车厂。

	<p>若客户有新业务需求，公司会根据订单情况及时调整产能。</p> <p>10、请介绍原材料涨价对公司的影响以及公司的应对措施。</p> <p>答：原材料涨价导致公司营业成本增加，毛利率减少。公司将从以下几个方面改善毛利率：（1）优化设计，实现技术降本；（2）精益生产：优化生产工艺路线，降低生产成本；（3）优化业务结构，发挥规模效应：公司有效优化各项业务资源，对外积极整合行业资源，不断优化产品及客户结构，充分实现资源共享和优势互补，提高整体平均售价；同时发挥规模效应集中采购，实现采购降本。</p> <p>目前各产业板块正在优化业务结构，持续发挥规模效应，产品毛利率的提高预计会在后期体现。</p> <p>11、请介绍海外运费上涨对公司出口业务的影响。</p> <p>答：海外运费受国外疫情影响自今年1月以来持续上涨，公司出口业务的运费受此影响有一定程度上涨，但该事项对公司的出口业务并未造成影响，截止上半年度公司出口业务好于上年同期。公司正积极与客户协商，共同承担运费上涨导致的成本增加，目前已与相关客户签署了关于海外运费分摊的补充协议。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月26日